



UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMÉRICAS

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

**INCIDENCIA DE POLÍTICAS DE CRÉDITO EN EL ÍNDICE DE
MOROSIDAD EN LA EMPRESA FIBERLUX S.A.C.**

LIMA 2016

**Informe de Investigación para Optar el
Título de Contador Público
Que presentan
Los Bachilleres:**

**BELTRAN ESPINOZA, JIMENA
VÁSQUEZ VELA, ATHENAS HELENA**

ASESOR: CPC UREÑA LOPEZ FICHERD FREDY

Febrero, 2017

INCIDENCIA DE POLÍTICAS DE CRÉDITO EN EL ÍNDICE DE MOROSIDAD EN LA EMPRESA FIBERLUX S.A.C. LIMA 2016

Presentado a la Facultad de Ciencias Empresariales-
Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas, para optar
el Título de Contador Público, en la Universidad Peruana de
las Américas.

APROBADO POR :

MG. FIESTAS CARTY, CESAR LUIS

Presidente

CPC. MARÍN HUAPAYA JUAN ARMANDO

Secretario

CPC. VASQUEZ QUIÑONEZ, MANUEL JOSE

Vocal

DEDICATORIA

Dedicamos este logro a toda nuestra familia,
quienes nos apoyaron de manera constante en
cada paso durante nuestra vida académica.

AGRADECIMIENTO

A toda la administración de la empresa Fiberlux S.A.C. por su contribución al proporcionar la información para que sea posible este trabajo de investigación.

INDICE

INDICE

RESUMEN

INTRODUCCION

CAPITULO I: PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	1
1.1. Planteamiento Del Problema	2
1.2. Formulación del problema	3
1.2.1. Problema General	3
1.2.2. Problemas específicos	3
1.3. CASUÍSTICA.....	3
1.4. Análisis vertical y horizontal de los estados financieros	7
1.4.1. A. Vertical	7
1.4.2. A. Horizontal.....	9
CAPITULO II: MARCO TEÒRICO	11
2.1 Antecedentes de la Investigación	12
2.2 BASES TEÒRICAS.....	13
2.2.1 POLÍTICAS DE CRÉDITO.....	13
2.2.1.1 RAZONES QUE DETERMINAN LA POLÍTICA DE CREDITOS	14
2.2.1.2 ASIGNACIÓN DE LÍMITE DE CRÉDITO	14
2.2.1.3 EVALUACIÓN DEL LÍMITE DE CRÉDITO	15
2.2.1.4 TÉRMINOS DE PAGO.....	15
2.2.1.5 FACTURACIÓN	15
2.2.1.6 CUENTAS INCOBRABLES	15
2.2.2 MOROSIDAD	16
2.2.2.1 TIPOS DE MOROSIDAD	16
CAPITULO III: ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN	17
CONCLUSIONES	30
RECOMENDACIONES	31
BIBLIOGRAFÍA.....	32

RESUMEN

En la presente investigación se planteó el problema de acuerdo al alcance de la empresa Fiberlux S.A.C, para lo cual fue necesario utilizar como base un problema general y otros problemas específicos, luego avanzar en el análisis y formar el siguiente tema “Incidencia de Políticas de Crédito en el Índice de Morosidad en la Empresa Fiberlux S.A.C. Lima 2016”, luego plantear una casuística que sirva como fuente para unir información, recopilar datos para los antecedentes, llegar a una solución del problema planteado y al mismo tiempo desarrollar las variables de las políticas de crédito y el índice de morosidad, en consecuencia alcanzar las alternativas de solución con cuadros de estados financieros situacionales y cada paso a seguir para disminuir el índice de morosidad al realizar las cobranzas de cuentas en los tiempos previstos para así mejorar la liquidez empresarial.

La empresa en investigación por su carácter situacional debe seguir cada paso implementado para reducir la partida de cuentas por cobrar, y tener mejor liquidez, pagar las cuentas a tiempo y reducir obligaciones con terceros para alcanzar la libertad financiera.

Al término del trabajo se llegó a solucionar el problema de morosidad planteado en la casuística donde se puede visualizar en los últimos informes financieros.

PALABRAS CLAVE: Incidencia, política de crédito, morosidad, cuentas por cobrar.

SUMMARY

In the present investigation the problem was raised according to the scope of the company Fiberlux SAC, for which it was necessary to use as basis a general problem and other specific problems, then to advance in the analysis and to form the following theme "Incidence of Credit Policies In the Delinquency Index in the Company Fiberlux SAC Lima 2016, "then to propose a series that serve as a source to unite information, collect data for the background, arrive at a solution of the problem raised and at the same time develop the variables of credit policies and the index of delinquency, The alternatives of solution with tables of situational financial statements and each step to follow to reduce the index of delinquency when performing the collections of accounts in the anticipated times in order to improve the corporate liquidity.

The research company due to its situational nature must follow each step implemented to reduce the heading of accounts receivable, and have better liquidity, pay bills on time and reduce obligations with third parties to achieve financial freedom.

At the end of the work the problem of delinquency raised in the casuistry was solved where it can be seen in the latest financial reports.

KEY WORDS: Incidence, credit policy, delinquency, accounts receivable.

INTRODUCCIÓN

Actualmente las políticas de crédito es una parte esencial de cualquier organización, donde a través de ello pueden alcanzar objetivos trazados ya que tiene una relación directa con el dinero. Cuanto mejor sea la política de crédito, mayor liquidez para la empresa; el efecto adverso sería que una mala política de crédito incrementa la morosidad de los clientes, en consecuencia, menor liquidez, mayor endeudamiento, y menor libertad financiera. Los informes gerenciales relacionados a las cobranzas deben acompañarse con el análisis y cuadros estadísticos de manera mensual, semestral, trimestral o anual, y seguir innovando de manera constante para seguir competitivo a nivel empresarial.

Políticas de Crédito. Se realiza por operaciones de venta de bienes o prestaciones de servicios por los cuales el proveedor concede un beneficio a sus clientes bajo la confianza de un retorno en valores por los importes concedidos. Los tiempos pueden variar de acuerdo a la política interna de cada empresa.

Morosidad. Incumplir con el pago en los plazos y condiciones previstas inicialmente entre el proveedor de bienes o servicios y el cliente o deudor.

El presente trabajo de investigación titulado “Incidencia de Políticas de Crédito en el Índice de Morosidad en la Empresa Fiberlux S.A.C. Lima 2016” tiene como objetivo disminuir al máximo la morosidad de los clientes al pagar sus servicios prestados por la empresa, fijar políticas de cobranza y alcanzar la mejor liquidez para tener una independencia financiera.

Fiberlux como empresa de telecomunicaciones, presta servicios de internet, transmisión de datos, soluciones calidad en seguridad, Servidores Virtuales, Wifi, Telefonía IP y servicios en la Nube. Con su experiencia en tecnología y telecomunicaciones tiene la capacidad de adaptar servicios a las necesidades del cliente para la creación de soluciones manteniendo un alto nivel de eficiencia. Fiberlux se inició incursionando en las telecomunicaciones en el año 2013 trabajando de la mano con una sociedad con experiencia en el mercado como es Econocable Data. En sus primeros años contaban con únicamente

diez trabajadores en administración, ventas y técnicos los cuales estaban encargados de las conexiones a los clientes.

El crecimiento del consumo de internet y la exigencia de la calidad de servicio de los clientes han permitido que Fiberlux se convierta en una gran alternativa para las empresas. Tiene como soporte el diseño de la red nacional con fibra óptica, que garantiza a sus clientes el menor tiempo de respuesta, así como ofrecer grandes velocidades de hasta 10,000 Mbps.

Existe una necesidad de llevar a cabo una investigación porque creemos mediante ello podemos solucionar los índices de morosidad de los clientes y así llegar a la conclusión de aplicar una mejor política de crédito, haciendo un estudio exhaustivo a los clientes por cada uno de los sectores e ingresos económicos.

Este trabajo es de vital importancia para poder reconocer las deficiencias que existen en la empresa y con esto tener una base para las posibles mejoras relacionados a las políticas de crédito y cobranza las cuales no fueron implementadas en el momento necesario para afrontar los índices de morosidad con los cuales se cuenta ahora, ya que se pudieron dar a conocer que no existen procedimientos específicos de la otorgar créditos y del mismo modo para la cobranza. Estos dos puntos son importantes ya que depende de ellos la recuperación del capital y puedan seguir reinvertiendo, del mismo modo cumplir con las obligaciones relacionadas a las cuentas de los proveedores.

La ventaja para la empresa de la implementación de nuevas políticas de cobranza permitirá analizar a tiempo los riesgos y beneficios de cada cliente reduciendo la morosidad; al mismo tiempo utilizar como herramienta de gestión en la toma de decisiones.

CAPITULO I:

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Planteamiento Del Problema

Fiberlux es una empresa constituida en el año 2014 ubicado en AV. Ricardo Palma nro. 311 Int. 402 Distrito de Miraflores, Provincia y Departamento de Lima. Como empresa de telecomunicaciones, presta servicios de internet, transmisión de datos, soluciones calidad en seguridad, Servidores Virtuales, Wifi, Telefonía IP y servicios en la Nube. Con su experiencia en tecnología y telecomunicaciones tiene la capacidad de adaptar servicios a las necesidades del cliente para la creación de soluciones manteniendo un alto nivel de eficiencia.

En la actualidad Fiberlux cuenta con problemas graves en las políticas de créditos y cobranzas ya que no existe un análisis minucioso de los procesos involucrados con sus cuentas por cobrar.

Se cuenta con una base de datos inadecuada ya que la antigüedad de esta es por lo menos de cuatro meses a más. Por tal motivo la facturación no se realizaba de acuerdo al periodo consumido, en algunos casos sino hasta después de ocho meses. Esto traía como consecuencia que al momento que las áreas relacionadas pidieran información sobre los importes de los estados de cuenta por cliente mensuales esta no seas veraz ya que no se refleja la información correcta de la deuda.

Entonces al no tener facturas actualizadas por mes no se realiza un cobro eficaz del servicio prestado. Los créditos otorgados en la antigüedad no tienen un seguimiento, debido a que no existe personal que se encargue de ello.

Relacionando todas estas dificultades podemos observar que este resultado se refleja negativamente en el estado de situación financiera generando retrasos en nuestras cuentas por cobrar y de este modo perjudicando la liquidez de la empresa trayendo como consecuencia el incumplimiento de sus deudas con proveedores.

1.2. Formulación del problema

Luego de conocer la empresa y analizar la información obtenida se ha planteado un problema general y dos problemas específicos detallados a continuación.

1.2.1. Problema General

¿Cuál es la Incidencia de políticas de crédito en el índice de morosidad en la empresa fiberlux S.A.C. Lima 2016?

1.2.2. Problemas específicos

¿Qué políticas de crédito son las que se aplican en la actualidad?

¿Cuáles son los clientes con más índices de morosidad?

1.3. CASUÍSTICA

La empresa Fiberlux S.A.C. en la actualidad no utiliza una política de crédito y cobranza drástica hacia sus clientes ya que las cuentas se pasan sin cobrar dos, tres, cuatro a mas meses y es por ello tiene un Estado de Situación Financiera con alto índice de cuentas por cobrar. Para mayor detalle se enumera las inconsistencias relacionadas.

- a) Se entregan créditos a todos los usuarios sin hacer un estudio previo.
- b) El ingreso de clientes nuevos a la cartera de la empresa están disponibles para la otorgación de créditos.
- c) Normas crediticias liberales.
- d) No hay garantías solidas que aseguren el retor de las cuentas por cobrar.

De lo antes expuesto, se presenta un estado de situación financiera del año 2015.

Cuadro N°1 Estado de Situación Financiero Inicial

FIBERLUX S.A.C			
Estado de Situación Financiera			
Del 01 de Enero al 31 de Diciembre del 2016			
Al 31 de Diciembre del 2016			
(Expresado en Nuevos Soles)			
	S/.		S/.
ACTIVOS		PASIVOS Y PATRIMONIO	
Activos Corrientes		Pasivos Corrientes	
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	150,000	Cuentas por pagar Comerciales	252,863
Cuentas por cobrar comerciales	932,309	Tributos por Pagar	298,872
Cuentas por Cobrar Diversas	16,000	Otras Cuentas por Pagar	180,388
Gastos Pagados por Anticipado	378,124	Obligaciones Financieras CP	884,459
Otros Activos	427,979	Total Pasivos Corrientes	1,616,582
Total Activos Corrientes	1,904,412		
Activos No Corrientes		Pasivos No Corrientes	
Inm. Maquin y Equipo	264,013	Obligaciones financieras -LP	0
Depreciacion Acumulada	-9,694	Total Pasivos No Corrientes	0
Total Activos No Corrientes	254,319		
		Total Pasivos	1,616,582
		Patrimonio	
		Capita	50,000
		Resultados Acumulados	62,349
		Resultado del ejercicio	429,800
		Total Patrimonio	542,149
Total Activos	2,158,731	Total Pasivos + Patrimonio	2,158,731

Cuadro N° 2. Detalle de Deuda por Cliente

ITM	CLIENTES	TOTAL
20601155519	CONVERGIA PERU S.A	63,818.47
20601155539	RIVERA GOMEZ FLORENCIA DOMETILA	49,800.00
20601157539	WEST FIRE SUDAMERICA S.R.L	43,897.00
20601159539	SERVIC NAC DE ADIESTRAMIENTO	41,903.00
20601161539	GREAT RETAIL S.A.C	40,456.00
20601163539	CONVERGIA INTERNATIONAL S.A	36,536.00
10020305005	GARCIA BALTODANO DONATILA ELVIRA	35,250.00
10020307005	A2E-NETWORKS S.A.C	35,000.00
10020307505	MOROTE MENDOZA ANTONIA	32,400.00
10020309505	CLINICA INTERNACIONAL S.A.C	30,060.00
10202020101	RUMICHE RIVAS JOSE EULOGIO	30,020.00
10020305003	ROSALES BENAVIDES CESAR AUGUSTO	27,180.00
10020307003	BT LATAM PERU S.A.C	25,190.00
20705060208	UNIVERSIDAD CONTINENTAL S.A.C	22,473.00
20705060708	CONTRERAS TORRES EVANGELISTA COLUMNIA	22,250.00
20705062708	CORPORACION ACME S.A.C	20,208.00
20705062718	BUENO SOTO PEDRO PABLO	17,650.00
20705062738	GUTIERREZ VITOR ZACARIAS	17,520.00
10020305002	PALOMINO FERNANDEZ ELIAS JESUS	17,060.00

ITM	CLIENTES	TOTAL
10020305022	NOLASCO RAMIREZ JUAN ABELARDO	15,870.00
10020305004	QUIROZ VALENTIN BENJAMIN PIO	15,870.00
10020305024	ESTRADA CACERES AGUSTIN	15,810.00
10020305524	CORDOVA CENA YRMA	15,080.00
10020306024	HUALLANCA ALARCON PORFIRIO	13,715.00
10020306524	LLOCLLA PERALTA DIOMEDES	12,580.00
10020307024	ZAMBRANO RODRIGUEZ LUCIO ALFREDO	11,950.00
10020307034	ZEÑA PAIBA DE TRIVEÑO GENARA	11,650.00
10020307044	VELASQUEZ CUYA DIGNA	11,250.00
10020307544	GARAMENDI ARONES FELICITAS	11,250.00
10020308044	RODRIGUEZ RAMIREZ LAURA ADELA	11,235.00
10020308544	GONZALES CULE FABIOLA DINA	10,900.00
10020309044	CHOQUE MAMANI JUAN DE LA CRUZ	10,800.00
10020309544	RAMIREZ GONZALES JACI RUVEN	10,750.00
10020310044	LARA DOMINGUEZ GLORIA SONIA	10,250.00
10020310544	BALBIN ORELLANA LUIS HECTOR	9,840.00
10020311044	PAJUELO LOVATON JENNY	9,280.00
10020311544	CORTEZ CASQUINA ADELA NANCY	8,500.00
10020312044	YAURI MARCAS RAUL SANTIAGO	8,496.00
10020312544	OREJON HUARINGA ARTURO	7,760.00
10020313044	LOARDO JAVIER LUIS ALBERTO	7,560.00
10020313544	OVIEDO HUAYNA PRESENTACION LUISA	7,520.00
10020314044	PAINO SCARPATI JOSE ALFREDO	5,736.00
10020314544	QUIROZ VALENTIN DE RAMOS AVELARDA	5,240.00
10020315044	LOPEZ PADILLA BERTHA	5,240.00
10020315544	SAN MIGUEL VELASCO JORGE	5,240.00
10020315554	FLORES CANO LUIS MARCIAL	5,230.00
10020316054	OLIVARES ORTIZ ELIAS	4,800.00
10020316064	ANGELES GONZALES HAYDEE JACQUELINE	4,560.00
10020316564	CANCHUMANTA RONDON JENNY KARIN	3,652.00
10020317064	MEJIA MEZA CARLOS ALFONSO	3,562.00
10020317564	LAOS DE LAMA EDUARDO JOSE ATILIO	3,256.00
10020318064	PAZ TENCCO EDGAR HUMBERTO	2,625.00
10020318564	BOY JARAMILLO SEGUNDO PABLO	2,520.00
10020319064	ROSAS RAMOS RUTH FANNY	2,520.00
10020319564	SUAREZ CHUCHON ARTEMIO	2,470.00
10020320064	ZUÑIGA LAYME PRUDENCIO JOHN	2,280.00
10020320564	FLORES ESTEBAN ROLANDO EUSEBIO	2,280.00
10020321064	CANDELA REYNA JUAN	2,150.00
10020321564	CAHUANA SULLCA VICTORIA	2,150.00
10020322064	CHOQUE ARONI LUCILA FELICITA	1,520.53
10020322564	TENORIO CISNEROS IGNACIO	1,285.00
10020305001	REYES AGUIRRE CARMEN ROSA	1,250.00
10020305501	FLORES MACHUCA ELADIO	1,250.00
10020306001	SALAS CHIRINOS MARIBEL MANUELA	1,250.00
10020306501	PAREDES PAREJAS ALEJANDRO	1,235.00
10020307001	SOLOGORREY RODRIGUEZ SILVIA ROSARIO	1,235.00
10020307501	CASTRO PAUCAR ROMAN LEONIDAS	1,185.00
TOTAL		932,309.00

Cuadro N° 3. Detalle de Clientes con Morosidad Mayor a 6 Meses

ITM	CLIENTES	TOTAL	DIAS
10020309544	RAMIREZ GONZALES JACI RUVEN	10,750.00	378
10020308544	GONZALES CULE FABIOLA DINA	10,900.00	377
10020307544	GARAMENDI ARONES FELICITAS	11,250.00	376
10020307034	ZEÑA PAIBA DE TRIVEÑO GENARA	11,650.00	375
10020309044	CHOQUE MAMANI JUAN DE LA CRUZ	10,800.00	368
10020308044	RODRIGUEZ RAMIREZ LAURA ADELA	11,235.00	367
10020307044	VELASQUEZ CUYA DIGNA	11,250.00	366
10020307024	ZAMBRANO RODRIGUEZ LUCIO ALFREDO	11,950.00	365
10020314544	QUIROZ VALENTIN DE RAMOS AVELARDA	5,240.00	270
10020314044	PAINO SCARPATI JOSE ALFREDO	5,736.00	260
10020313544	OVIEDO HUAYNA PRESENTACION LUISA	7,520.00	250
10020313044	LOARDO JAVIER LUIS ALBERTO	7,560.00	240
10020312544	OREJON HUARINGA ARTURO	7,760.00	230
10020312044	YAURI MARCAS RAUL SANTIAGO	8,496.00	220
10020311544	CORTEZ CASQUINA ADELA NANCY	8,500.00	210
10020311044	PAJUELO LOVATON JENNY	9,280.00	200
10020310544	BALBIN ORELLANA LUIS HECTOR	9,840.00	190
10020315044	LOPEZ PADILLA BERTHA	5,240.00	181
10020315544	SAN MIGUEL VELASCO JORGE	5,240.00	181
10020315554	FLORES CANO LUIS MARCIAL	5,230.00	181
10020316054	OLIVARES ORTIZ ELIAS	4,800.00	181
10020316064	ANGELES GONZALES HAYDEE JACQUELINE	4,560.00	181
10020316564	CANCHUMANTA RONDON JENNY KARIN	3,652.00	181
10020317064	MEJIA MEZA CARLOS ALFONSO	3,562.00	181
10020317564	LAOS DE LAMA EDUARDO JOSE ATILIO	3,256.00	181
10020318064	PAZ TENCCO EDGAR HUMBERTO	2,625.00	181
10020310044	LARA DOMINGUEZ GLORIA SONIA	10,250.00	180
TOTAL		208,132.00	

En el cuadro uno detalla la totalidad de las cuentas por cobrar sin importar los tiempos de morosidad de pago, en cambio en el cuadro 2 se separa solo los clientes críticos quienes tienen morosidad de pago mayor a 6 meses, según el cual se dará la solución en la alternativa de solución.

1.4. Análisis vertical y horizontal de los estados financieros

1.4.1. A. Vertical

En el siguiente cuadro se realizará el análisis vertical de los estados financieros comparativos del 2014 y 2015.

Porcentaje integral = Valor
parcial/valor base X 100

FIBERLUX S.A.C
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
2014 - 2015
(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)

ACTIVO

	2014	2015	2014	2015
ACTIVO CORRIENTE				
Efectivo y Equivalente de Efectivo	235,432.00	150,000.00	15.36 %	6.95
Cuentas por Cobrar Comerciales	575,416.00	932,309.00	37.55 %	43.19
Cuentas por Cobrar Diversas	17,800.00	16,000.00	1.16 %	0.74
Otros Activos	270,098.00	427,979.00	17.63 %	19.83
Gastos pagados por adelantado	278,857.00	378,124.00	18.20	17.52
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	1,377,603.00	1,904,412.00		
ACTIVO NO CORRIENTE				
Inmuebles, Maquinaria y Equipo (neto de depreciación acumulada)	162,567.00	264,013.00	10.61 %	12.23
(-) Depreciación Acumulada	-7,755.00	-9,694.00	-0.51 %	-0.45
Activos Intangibles (neto de amortización acumulada)				
(-) Amortización acumulada				
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	154,812.00	254,319.00	100.00 %	100.00
TOTAL ACTIVO	1,532,415.00	2,158,731.00		

PASIVO Y PATRIMONIO

PASIVO CORRIENTE

Obligaciones tributarias	239,098.00	298,872.00	15.60 %	13.84
Remuneraciones por pagar	118,985.00	148,731.00	7.76 %	6.89
Cuentas por pagar comerciales	157,720.00	252,863.00	10.29 %	11.71
Obligaciones financieras	557,567.00	884,459.00	36.38 %	40.97
Beneficios sociales de los trabajadores	11,704.00	14,630.00	0.76 %	0.68
otraa cuentas por pagar diversas	13,622.00	17,027.00	0.89 %	0.79
TOTAL PASIVO CORRIENTE	1,098,696.00	1,616,582.00		

PASIVO NO CORRIENTE

Beneficios sociales de los trabajadores	-			
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	-			

TOTAL PASIVO 1,098,696.00 1,616,582.00

PATRIMONIO NETO

Capital	40,000.00	50,000.00	2.61 %	2.32
Capital Adicional				-
Resultados Acumulados	49,879.00	62,349.00	3.25 %	2.89
Resultados del ejercicio	343,840.00	429,800.00	22.44 %	19.91
TOTAL PATRIMONIO NETO	433,719.00	542,149.00		

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO 1,532,415.00 2,158,731.00 100.00 100.00

Comentario:

Luego de analizar los importes del estado de situación financiera de manera vertical se puede observar que las cuentas por cobrar y las obligaciones financieras son los campos con porcentajes de mayor relevancia comparado con el total activo y total pasivo más patrimonio.

Las cuentas por cobrar del año 2015 equivalían al 37.55% respecto al total activo alcanzando el 2016 un 43.19% del cual se puede observar que aumentó la morosidad de los clientes, como efecto de ello la caja disminuyó.

1.4.2. A. Horizontal

En el siguiente cuadro determinaremos las variaciones de las cuentas del año 2014 al 2015.

Cuadro N° 4: Analisis Horizontal

FIBERLUX S.A.C				
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA				
2014 - 2015				
(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)				
ACTIVO	HORIZONTAL			
	2014	2015	VARIACION	PORCENTAJE
ACTIVO CORRIENTE				
Efectivo y Equivalente de Efectivo	235,432.00	150,000.00	-85,432.00	-36 %
Cuentas por Cobrar Comerciales	575,416.00	932,309.00	356,893.00	62 %
Cuentas por Cobrar Diversas	17,800.00	16,000.00	-1,800.00	-10 %
Otros Activos	270,098.00	427,979.00	157,881.00	58 %
Gastos pagados por adelantado	278,857.00	378,124.00	99,267.00	36 %
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	1,377,603.00	1,904,412.00	526,809.00	38 %
ACTIVO NO CORRIENTE				
Inmuebles, Maquinaria y Equipo (neto de depreciación acumulada)	162,567.00	264,013.00	101,446.00	62 %
(-) Depreciación Acumulada	-7,755.00	-9,694.00	-1,939.00	25 %
Activos Intangibles (neto de amortización acumulada)				
(-) Amortización acumulada				
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	154,812.00	254,319.00	99,507.00	64 %
TOTAL ACTIVO	1,532,415.00	2,158,731.00	626,316.00	41 %
PASIVO Y PATRIMONIO				
PASIVO CORRIENTE				
Obligaciones tributarias	239,098.00	298,872.00	59,774.00	25 %
Remuneraciones por pagar	118,985.00	148,731.00	29,746.00	25 %
Cuentas por pagar comerciales	157,720.00	252,863.00	95,143.00	60 %
Obligaciones financieras	557,567.00	884,459.00	326,892.00	59 %
Beneficios sociales de los trabajadores	11,704.00	14,630.00	2,926.00	25 %
otras cuentas por pagar diversas	13,622.00	17,027.00	3,405.00	25 %
TOTAL PASIVO CORRIENTE	1,098,696.00	1,616,582.00		
PASIVO NO CORRIENTE				
Beneficios sociales de los trabajadores	-			
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	-			
TOTAL PASIVO	1,098,696.00	1,616,582.00	517,886.00	47 %
PATRIMONIO NETO				
Capital	40,000.00	50,000.00	10,000.00	25 %
Capital Adicional				
Resultados Acumulados	49,879.00	62,349.00	12,470.00	25 %
Resultados del ejercicio	343,840.00	429,800.00	85,960.00	25 %
TOTAL PATRIMONIO NETO	433,719.00	542,149.00		
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	1,532,415.00	2,158,731.00	626,316.00	41 %

Comentario:

Del siguiente análisis se puede observar que las cuentas por cobrar han tenido un aumento muy relevante alcanzando un 62% el último año respecto al año base 2015, el dato obtenido es un mal indicador, ya que el tiempo de cobranza ha aumentado en consecuencia se puede decir que la morosidad de los clientes va en aumento.

CAPITULO II:

MARCO TEÒRICO

2.1 Antecedentes de la Investigación

- a)** Chirinos, M. (2002). *Modelo de Gestión de Cartera Morosa*. Monografía para optar el Título de Licenciado en computación, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, concluye:

Nos mencionan las mejoras que debe hacerse al modelo actual que se tiene ya que hay funciones que son llevadas manualmente que como consecuencia nos genera un mal manejo de las operaciones realizadas en relación a la cartera de morosidad, se indica también los puntos deficientes como: Visitas de diferentes vendedores a los mismos clientes que nos generan gastos operativos, selección de créditos sin contar con evaluaciones previas, notificación a clientes en horas no adecuadas. Etc.

- b)** Uceda I., Villacorta f. (2013). Realizó la tesis: *Políticas de ventas al crédito y su influencia en la morosidad de los clientes de la empresa import export yomar eirl. en la ciudad de Lima periodo 2013*. Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público, Universidad Privada Antenor Orrego, Concluye:

Se determinó que las políticas de ventas al crédito si influyen en la morosidad de los clientes de la empresa Import Export Yomar E.I.R.L. del año 2013, según evaluación y análisis a una muestra de 100 clientes, se determinó que la morosidad, es a consecuencia del incumplimiento de los requisitos normados en las tres políticas de créditos establecidas por la empresa.

- c)** Barrezueta k., Ramos D. (2013). Realizó la tesis: *Análisis y propuesta de mejora de los procesos de crédito y cobranzas aplicando métodos de calidad con la finalidad de disminuir el índice de incobrabilidad de una institución que otorga crédito educativo ubicado en la ciudad de Guayaquil*. Tesis para obtener el Título de ingeniero en auditoría y contaduría pública autorizada, Escuela Superior Politécnica del Litoral, concluye:

Las metas establecidas de conceder cierto número de créditos educativos mensualmente se cumple de forma razonable por el personal encargado en esta área.

- d) Vinueza T., Falcones J. (2012). Realizó la tesis: *Diseño de manual gestión de crédito y cobranzas de cartera vencida de la cooperativa de ahorro cooprogreso Ltda.* proyecto previo a la obtención del título de contador público autorizado, Universidad Laica Vicente Rocafuerte, concluye:

Después de llevar a cabo un análisis detallado y minucioso, se llegó a la conclusión que la Cooperativa de Ahorro Cooprogreso LTDA. es una empresa que necesita implementar grandes cambios en su organización en general, que le permitan aprovechar todos sus recursos y así lograr un crecimiento.

2.2 BASES TEÓRICAS

2.2.1 POLÍTICAS DE CRÉDITO

Según Gitman (2003) El término política de crédito se refiere a las decisiones que toma una empresa sobre si distribuye o no los recursos que administra, entre los clientes con el fin de obtener un beneficio en un plazo pactado.

Las políticas de crédito son la parte primordial de la empresa porque en la actualidad por la competencia y la diversidad del mercado es necesario estandarizar cada detalle, por ello el alcance de cada crédito va acompañado de un riesgo de no retorno, para lo cual cada organización debe alcanzar a mitigar esos riesgos a través de contratos, y diversas modalidades que puedan existir actualmente.

Las empresas con mayor control en su política de crédito, están las instituciones financieras y las aseguradoras, los cuales mitigan el riesgo al mínimo con estudios previos de cada persona o institución quien se beneficiará con el crédito, medio por el cual aseguran el retorno del efectivo y bienes utilizando diversos instrumentos financieros.

2.2.1.1 RAZONES QUE DETERMINAN LA POLÍTICA DE CREDITOS

- a. **La competencia.** Es uno de los factores que determinan las políticas crediticias en una empresa, ya que, si la competencia entrega sus productos al crédito, los clientes en su mayoría darán presencia a los artículos que oferta por tener un beneficio de pago futuro.
- b. **Los márgenes de beneficio.** Si bien es cierto los productos o servicios que se ofrece, tienen un valor referencial cuando se vende al contado, necesariamente al entregar los productos al crédito se incrementará un interés por el tiempo. También es necesario tener en cuenta el crédito que obtiene de los proveedores de bienes y servicios, con el fin de no sobrepasar los límites de días de cobranza comparado con los días de rotación de pago.
- c. **Volumen de ventas.** Cuando se aplica las ventas al crédito, la rotación del inventario se incrementa, porque atrae a más clientes, al mismo tiempo se va fidelizando en el tiempo para obtener beneficios duraderos.
- d. **Nivel de inventarios.** La rotación de inventario es mayor, cuando existe una venta al crédito, eso significa mayor producción, mayores ingresos, es beneficioso para la empresa siempre que no se exceda de los límites determinados según el estudio previo.

2.2.1.2 ASIGNACIÓN DE LÍMITE DE CRÉDITO

Cada cliente debe contar con un límite de crédito, con el fin de llevar el control de su capacidad de pago, ello debe ir acompañado de estudios individualizados y obtener beneficios mutuos. El límite de

crédito debe ser basado en los estados situacionales de las empresas y el dato histórico que arroja las centrales de riesgo, ello ayuda analizar con información fiable la situación del cliente.

2.2.1.3 EVALUACIÓN DEL LÍMITE DE CRÉDITO

Para determinar el límite de crédito se debe analizar cada cierto tiempo la situación económica financiera del cliente según los plazos determinados ya sea mensual, trimestral o anual, ello ayudará tener estados comparativos según los datos históricos y mitigar el riesgo de insolvencia al mínimo.

2.2.1.4 TÉRMINOS DE PAGO

Con el fin de estandarizar los pagos de los créditos otorgados es necesario fijar fechas ciertas de vencimiento, ello ayudará al usuario-cliente a proyectar y distribuir correctamente sus ingresos.

Los términos de pago deben darse por Ejm. Cada 30, 60, 90 días dependiendo del tipo de producto ofertado.

2.2.1.5 FACTURACIÓN

La facturación es un proceso esencial al momento de otorgar el crédito, de ella dependerá los días de vencimiento designados, y son los documentos fuente para realizar la cobranza y el pago porque indica los importes a pagar y/o cobrar.

2.2.1.6 CUENTAS INCOBRABLES

Las cuentas incobrables son producto de la mala gestión anterior a la incobrabilidad, pudo haber sido producto del exceso de crédito, o la mínima presión de cobranza por parte del obligado.

En el Perú para que una cuenta se convierta en cuentas incobrables debe pasar más de un año sin pago, previo a ello debe ir acompañado de gestiones de cobranza.

2.2.2 MOROSIDAD

La morosidad es consecuencia del impago por parte del cliente usuario de sus obligaciones comerciales o financieras dentro del plazo pactado inicialmente. En el campo financiero es una falta de puntualidad en cumplir un objetivo, una cancelación o devolución de los recursos prestados.

2.2.2.1 TIPOS DE MOROSIDAD

- a. Moroso por negligencia:** Son los empresarios que crean una empresa sin tener la capacidad de control ni cumplir con sus obligaciones comerciales y financieras. En el tiempo terminan con deudas impagables fruto de la mala gestión empresarial.
- b. Moroso fortuito:** Es la persona con la voluntad de cancelar su deuda, pero no tiene la capacidad de pago. En su mayoría los deudores morosos intentan hacer creer a sus acreedores que están pasando una situación de falta de liquidez, se puede conocer por diversos medios las intenciones iniciales del porque no realiza sus pagos en los tiempos previstos.

CAPITULO III:

ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN

Paso N° 1. Balance Situacional Inicial y Estado de Resultados

Cuadro N° 5. Estado de Situacion Financiera

FIBERLUX S.A.C Estado de Situación Financiera Del 01 de Enero al 31 de Diciembre del 2016 Al 31 de Diciembre del 2016 (Expresado en Nuevos Soles)			
	S/.		S/.
ACTIVOS		PASIVOS Y PATRIMONIO	
Activos Corrientes		Pasivos Corrientes	
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	150,000	Cuentas por pagar Comerciales	252,863
Cuentas por cobrar comerciales	932,309	Tributos por Pagar	298,872
Cuentas por Cobrar Diversas	16,000	Otras Cuentas por Pagar	180,388
Gastos Pagados por Anticipado	378,124	Obligaciones Financieras CP	884,459
Otros Activos	427,979	Total Pasivos Corrientes	1,616,582
Total Activos Corrientes	1,904,412		
Activos No Corrientes		Pasivos No Corrientes	
Inm. Maquin y Equipo	264,013	Obligaciones financieras -LP	0
Depreciacion Acumulada	-9,694	Total Pasivos No Corrientes	0
Total Activos No Corrientes	254,319		
		Total Pasivos	1,616,582
		Patrimonio	
		Capita	50,000
		Resultados Acumulados	62,349
		Resultado del ejercicio	429,800
		Total Patrimonio	542,149
Total Activos	2,158,731	Total Pasivos + Patrimonio	2,158,731

Cuadro N° 6. Estado de Resultados

FIBERLUX S.A.C Estado de Resultados Del 01 de enero al 31 de Diciembre del 2016 (Expresado en Nuevos Soles)	
Ingresos de Actividades Ordinarias	8,536,511
Costo de Ventas	0
Utilidad Bruta	<u>8,536,511</u>
Gastos de Ventas y Distribución	-4,849,867
Gastos de Administración	-3,233,245
Utilidad Operativa	<u>453,399</u>
Gastos Financieros	-29,474
Ingresos Financieros	5,875
Utilidad Antes de Impuestos	<u>429,800</u>
Impuesto a la Renta	
Utilidad Neta	<u><u>429,800</u></u>

Paso N° 2. Análisis de los Estados Financieros

1) PERIODO PROMEDIO DE COBRANZA

Fórmula

$$\text{Periodo promedio de cobranza} = \frac{\text{cuentas por cobrar} \times \text{dias en el año}}{\text{ventas anuales al credito}}$$

Aplicación

$$\text{Periodo promedio de cobranza} = \frac{932.309 \times 360}{5,636,821} = 59.54 = \mathbf{60 \text{ dias}}$$

Podemos observar mediante los importes plasmados en los estados financieros que las cuentas por cobrar están tardando en circular 60 días para ser convertido en efectivo.

2) ROTACIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR

Fórmula

$$\text{Periodo de cuentas por cobrar} = \frac{\text{ventas anuales al credito}}{\text{cuentas por cobrar}}$$

Aplicación

$$\text{Periodo de cuentas por cobrar} = \frac{5,636,821}{932,309} = 6.04 = \mathbf{6 \text{ veces}}$$

En las cuentas por cobrar de los estados financieros del periodo Enero a Marzo 2016 de Fiberlux S.A.C. Podemos ver que la rotación de estas es de 6 veces.

Paso N° 3. Pasos a Seguir en políticas de Crédito

- a) Contactar con el cliente
- b) Evaluación crediticia
- c) Recopilación documentaria

Administrar el crédito que se otorga a los clientes con procedimientos ágiles y términos competitivos que permitan a la

empresa obtener un valor agregado. Evaluar el crédito en forma objetiva que dé como resultado una mínima pérdida por cuentas incobrables. La evaluación del crédito debe ser estudiada tomando en cuenta: **el monto, el tiempo del crédito y el mercado en que participa la empresa.**

Vigilar y supervisar las cuentas de los clientes para que las facturas sean presentadas en su oportunidad para su cobro, y gestionar con base en las políticas de crédito el cobro de las cuentas de los clientes que están vencidas. Cuando el cliente tenga vencida su cuenta, el departamento de crédito debe tener la autoridad suficiente para suspender el servicio hasta que esté al corriente su saldo o tenga un arreglo para liquidar su adeudo.

d) Conformación de base de datos

- Búsqueda y validación de datos personales.
- Búsqueda y validación de domicilios legales.
- Obtención de la información general de créditos del deudor.
- Relevamiento de gestiones y compromisos anteriores.

e) Como organizar el área de cobranzas

- Funciones y tareas principales del área de cobranzas.
- Medios y políticas de cobranzas.
- Índices para medir la eficiencia de las cobranzas.

f) Establecer contacto con el responsable de los pagos

- Telefónica: invitar a reunión.
- Personalmente: en su domicilio o en la empresa.
- Por escrito: establecer acuerdo firmado entre partes.

g) Seguimiento de la gestión de cobros

- Normal.
- De los convenios firmados.
- Refinación de deudas.

h) Reincidencia de mora

- Contacto personal con el deudor para establecer variaciones a lo convenido en la etapa inicial.
- Firma de nuevo convenio con cláusula definitiva.
- Modelos de comunicación escritos.

i) Aprobación o negación del servicio

- Cuando el cliente moroso al cancelar la deuda quiere un nuevo servicio, debe ser validado por el jefe inmediato superior, con la finalidad de reducir la reincidencia.

j) Análisis de cuentas por cobrar

- En el detalle de cuentas por cobrar debe especificar necesariamente el Ruc/DNI, Nombre/Razón Social, Importe de la deuda, Días Vencidos.

DETALLE DE CUENTAS POR COBRAR

RUC	RAZON SOCIAL	IMPORTE	DIAS VENCIDOS	ESTADO
10020306501	PAREDES PAREJAS ALEJANDRO	1,235.00	0	VIGENTE
10020307001	SOLOGORREY RODRIGUEZ SILVIA ROSARIO	1,235.00	0	VIGENTE
10020307501	CASTRO PAUCAR ROMAN LEONIDAS	1,185.00	15	MOROSO
20601155519	CONVERGIA PERU S.A	63818.47	30	MOROSO

k) Separación de lista de morosos

- La lista de morosos se debe separar en el orden cronológico del más antiguo al más reciente.

DETALLE DE CLIENTES MOROSOS

RUC	RAZON SOCIAL	IMPORTE	DIAS VENCIDOS	ESTADO
10020307501	CASTRO PAUCAR ROMAN LEONIDAS	1,185.00	15	MOROSO
20601155519	CONVERGIA PERU S.A	63818.47	30	MOROSO

l) Llamadas continuas a clientes morosos

- El área de cobranza de acuerdo a los importes debe aplicar la cobranza, con llamadas continuas, y si los importes son relevantes, se debe hacer una visita para llegar a la conclusión si aún es cobrable la deuda.

Paso N° 4. Nuevos Datos Crediticios 2016

Aplicando las nuevas políticas de crédito, podemos reducir el Periodo de Cobranza de 60 días a unos 30 días, con esto generamos liquidez de manera notoria para cubrir nuestras obligaciones frente a terceros. Se logra crecer la rentabilidad y tener un uso eficiente de los recursos de la empresa.

Cuadro N° 7. Detalle de Cuentas por Cobrar

ITM	CLIENTES	TOTAL
20601155519	CONVERGIA PERU S.A	63,818.47
20601155539	RIVERA GOMEZ FLORENCIA DOMETILA	49,800.00
20601159539	SERVIC NAC DE ADIESTRAMIENTO	41,903.00
10020305003	ROSALES BENAVIDES CESAR AUGUSTO	27,180.00
10020307003	BT LATAM PERU S.A.C	25,190.00
20705060208	UNIVERSIDAD CONTINENTAL S.A.C	22,473.00
20705060708	CONTRERAS TORRES EVANGELISTA COLUMNIA	22,250.00
20705062708	CORPORACION ACME S.A.C	20,208.00
20705062718	BUENO SOTO PEDRO PABLO	17,650.00
20705062738	GUTIERREZ VITOR ZACARIAS	17,520.00
10020305002	PALOMINO FERNANDEZ ELIAS JESUS	17,060.00
10020308044	RODRIGUEZ RAMIREZ LAURA ADELA	11,235.00
10020308544	GONZALES CULE FABIOLA DINA	10,900.00
10020309044	CHOQUE MAMANI JUAN DE LA CRUZ	10,800.00
10020309544	RAMIREZ GONZALES JACI RUVEN	10,750.00
10020310044	LARA DOMINGUEZ GLORIA SONIA	10,250.00
10020310544	BALBIN ORELLANA LUIS HECTOR	9,840.00
10020311044	PAJUELO LOVATON JENNY	8,385.00
10020311544	CORTEZ CASQUINA ADELA NANCY	8,500.00
10020312044	YAURI MARCAS RAUL SANTIAGO	8,496.00
10020312544	OREJON HUARINGA ARTURO	7,760.00
10020313044	LOARDO JAVIER LUIS ALBERTO	7,560.00
10020313544	OVIEDO HUAYNA PRESENTACION LUISA	7,520.00
10020314044	PAINO SCARPATI JOSE ALFREDO	5,736.00
10020314544	QUIROZ VALENTIN DE RAMOS AVELARDA	5,240.00
10020315044	LOPEZ PADILLA BERTHA	5,240.00
10020315544	SAN MIGUEL VELASCO JORGE	5,240.00
10020315554	FLORES CANO LUIS MARCIAL	5,230.00
10020316054	OLIVARES ORTIZ ELIAS	4,800.00
10020316064	ANGELES GONZALES HAYDEE JACQUELINE	4,560.00
10020316564	CANCHUMANTA RONDON JENNY KARIN	3,652.00
10020317064	MEJIA MEZA CARLOS ALFONSO	3,562.00
10020317564	LAOS DE LAMA EDUARDO JOSE ATILIO	3,256.00
10020318064	PAZ TENCCO EDGAR HUMBERTO	2,625.00
10020318564	BOY JARAMILLO SEGUNDO PABLO	2,520.00
10020319064	ROSAS RAMOS RUTH FANNY	2,520.00
10020319564	SUAREZ CHUCHON ARTEMIO	2,470.00
10020320064	ZUÑIGA LAYME PRUDENCIO JOHN	2,280.00
10020320564	FLORES ESTEBAN ROLANDO EUSEBIO	2,280.00

10020321064	CANDELA REYNA JUAN	2,150.00
10020321564	CAHUANA SULLCA VICTORIA	2,150.00
10020322064	CHOQUE ARONI LUCILA FELICITA	1,520.53
10020322564	TENORIO CISNEROS IGNACIO	1,285.00
10020305001	REYES AGUIRRE CARMEN ROSA	1,250.00
10020305501	FLORES MACHUCA ELADIO	1,250.00
10020306001	SALAS CHIRINOS MARIBEL MANUELA	1,250.00
10020306501	PAREDES PAREJAS ALEJANDRO	1,235.00
10020307001	SOLOGORREY RODRIGUEZ SILVIA ROSARIO	1,235.00
10020307501	CASTRO PAUCAR ROMAN LEONIDAS	1,185.00
TOTAL		512,770.00

Cuadro N° 8. Detalle de Clientes Morosos Mayores a 6 Meses

ITM	CLIENTES	TOTAL	DIAS
10020315544	SAN MIGUEL VELASCO JORGE	5,240.00	181
10020315554	FLORES CANO LUIS MARCIAL	5,230.00	181
10020316054	OLIVARES ORTIZ ELIAS	4,800.00	181
10020316064	ANGELES GONZALES HAYDEE JACQUELINE	4,560.00	181
10020316564	CANCHUMANTA RONDON JENNY KARIN	3,652.00	181
10020317064	MEJIA MEZA CARLOS ALFONSO	3,562.00	181
10020317564	LAOS DE LAMA EDUARDO JOSE ATILIO	3,256.00	181
10020318064	PAZ TENCCO EDGAR HUMBERTO	2,625.00	181
10020310044	LARA DOMINGUEZ GLORIA SONIA	10,250.00	180
TOTAL		43,175.00	

Cálculo de Periodos de Cobranza con Nuevos Datos

Ventas al crédito: 3,945,774.70

Cuentas por Cobrar: 512,770.00

FÒRMULA:

$$\text{Periodo promedio de cobranza} = \frac{512,770 \times 360}{3,945,774.7} = 46.78 = \mathbf{47 \text{ dias}}$$

$$\text{Periodo de cuentas por cobrar} = \frac{3,945,774.7}{512,770} = 7.70 = \mathbf{8 \text{ veces}}$$

Como punto final se obtendrá un nuevo Estado de Situación Financiera reduciendo el índice de morosidad en las cuentas por cobrar comerciales aplicando las nuevas políticas de crédito.

Cuadro N° 9. Nuevo Estado de Situación Financiera

FIBERLUX S.A.C Estado de Situación Financiera Del 01 de Enero al 31 de Diciembre del 2016 Al 31 de Diciembre del 2016 (Expresado en Nuevos Soles)			
	S/.		S/.
ACTIVOS		PASIVOS Y PATRIMONIO	
Activos Corrientes		Pasivos Corrientes	
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	569,539	Cuentas por pagar Comerciales	252,863
Cuentas por cobrar comerciales	512,770	Tributos por Pagar	298,872
Cuentas por Cobrar Diversas	16,000	Otras Cuentas por Pagar	180,388
Gastos Pagados por Anticipado	378,124	Obligaciones Financieras CP	884,459
Otros Activos	427,979	Total Pasivos Corrientes	1,616,582
Total Activos Corrientes	1,904,412		
Activos No Corrientes		Pasivos No Corrientes	
Inm. Maquin y Equipo	264,013	Obligaciones financieras -LP	0
Depreciacion Acumulada	-9,694	Total Pasivos No Corrientes	0
Total Activos No Corrientes	254,319		
		Total Pasivos	1,616,582
		Patrimonio	
		Capita	50,000
		Resultados Acumulados	62,349
		Resultado del ejercicio	429,800
		Total Patrimonio	542,149
Total Activos	2,158,731	Total Pasivos + Patrimonio	2,158,731

Cuadro N° 10. Nuevo Estado de Situación Financiera

FIBERLUX S.A.C Estado de Resultados Del 01 de Enero al 31 de Diciembre del 2016 (Expresado en Nuevos Soles)	
Ingresos de Actividades Ordinarias	8,536,511
Costo de Ventas	0
Utilidad Bruta	<u>8,536,511</u>
Gastos de Ventas y Distribución	-4,849,867
Gastos de Administración	-3,233,245
Utilidad Operativa	<u>453,399</u>
Gastos Financieros	-29,474
Ingresos Financieros	5,875
Utilidad Antes de Impuestos	<u>429,800</u>
Impuesto a la Renta	
Utilidad Neta	<u><u>429,800</u></u>

COMENTARIO:

El importe de mayor relevancia en el estado situacional está compuesto por la partida de Obligaciones financieras, que fueron necesarios para realizar la inversión y cubrir los costos operativos de la empresa.

Si bien es cierto inicialmente la partida de cuentas por cobrar era el mayor porcentaje, al realizar las gestiones de cobranza se pudo reducir y aumentar la liquidez de la empresa. Si quisiera pagar las obligaciones primordiales puede contar con sus propios recursos y no esperar el financiamiento de terceros.

Cuadro N° 11. Ratios Financieros

a. Ratios de Liquidez

LIQUIDEZ CORRIENTE	S/.	Resultado
Activo Corriente	<u>1,904,412</u>	1.18
Pasivo Corriente	1,616,582	

PRUEBA ACIDA	S/.	Resultado
Act. Cte. – Exis – Gast. Anticipo	<u>1,526,288</u>	0.94
Pasivo Corriente	1,616,582	

LIQUIDEZ ABSOLUTA	S/.	Resultado
Disponible en caja y Bancos	<u>569,539</u>	0.35
Pasivo Corriente	1,616,582	

CAPITAL DE TRABAJO	S/.	Resultado
Activo Cte. - Pasivo Cte.	1,904,412	287,830.00
	1,616,582	

COMENTARIO:

Al analizar las ratios de liquidez se puede observar que con los activos corrientes que controla la empresa Fiberlux S.A.C puede cubrir sus obligaciones de corto plazo, e si compensara la deuda corriente en su totalidad le quedaría un saldo de S/. 287,830.00 para seguir operando. En consecuencia, por cada Sol de deuda corriente tiene para cubrir el S/. 1.00 más S/. 0.18 a favor de la empresa.

b. Índices de Gestión

ROTACION DEL CAPITAL DEL TRABAJO	S/.	Resultado
<u>Ventas</u>	<u>8,536,511</u>	30
Capital de Trabajo	287,830	VECES

ROTACION DEL ACTIVO FIJO	S/.	Resultado
<u>Ventas</u>	<u>8,536,511</u>	34
Activo Fijo Neto	254,319	VECES

ROTACION DEL PRATIMONIO	S/.	Resultado
<u>Ventas</u>	<u>8,536,511</u>	16
Patrimonio	542,149	VECES

COMENTARIO:

En las ratios de gestión se puede observar la dinámica de la inversión realizada por la empresa y los recursos que controla, en consecuencia, la rotación del capital de trabajo alcanzaba a 30 veces, la rotación de activo fijo 34 veces y la rotación de patrimonio alcanzó 16 veces el cual es razonable dando un resultado positivo en la empresa.

c. Índices de Endeudamiento

APALANCAMIENTO FINANCIERO	S/.	Resultado
<u>Pasivo Total</u>	<u>1,616,582</u>	75%
Activo Total	2,158,731	

SOLVENCIA PATRIMONIAL A LARGO PLAZO	S/.	Resultado
<u>Deudas a Largo Plazo</u>	<u>0</u>	0
Patrimonio	542,149	

SOLVENCIA PATRIMONIAL	S/.	Resultado
Pasivo Cte. + Pasivo no Cte.	<u>1,616,582</u>	298%
Patrimonio	542,149	

COMENTARIO:

Al analizar el apalancamiento financiero se puede observar que la empresa tiene obligaciones de relevancia con terceros, se financia los recursos para seguir operando, en consecuencia, el pasivo alcanza el 75% del activo total, pero no tiene deudas a largo plazo para cubrir por lo que puede realizar proyecciones a futuro libremente, en cambio si se analiza la solvencia patrimonial el pasivo total alcanza el 298% comparado con el patrimonio, el cual es un exceso si se ve desde un punto de vista de control empresarial, pero no quiere decir que es malo porque utiliza recursos de terceros para obtener beneficios empresariales.

d. Índices de Rentabilidad

MARGEN DE GANANCIA NETA	\$/.	Resultado
<u>Ganancia Neta</u>	<u>429,800</u>	5.03%
Venta Neta	8,536,511	

RENTABILIDAD PATRIMONIAL	\$/.	Resultado
<u>Ganancia Neta</u>	<u>429,800</u>	79.28%
Patrimonio	542,149	

RENTABILIDAD DE LOS ACTIVOS	\$/.	Resultado
<u>Ganancia Neta</u>	<u>429,800</u>	19.91%
Total Activo	2,158,731	

COMENTARIO:

Los índices de rentabilidad muestran cuanto está evolucionando porcentualmente respecto a los activos controlados y las ventas. Fiberlux S.A.C al ser una empresa prestadora de servicios no muestra el costo de ventas de inventario porque los gastos están en sus partidas correspondientes.

La ganancia neta alcanza un 5.03% respecto a las ventas, en cambio la misma ganancia neta equivale al 79.28% comparado con el patrimonio y un 19.91% respecto al activo total.

CONCLUSIONES

1.- Una importante conclusión es que FIBERLUX carece de los conocimientos y experiencia en el ámbito de la otorgación de crédito y políticas de cobranza por ende se están generando problemas tanto en el sistema crediticio (políticas crediticias, tasa, montos, plazos) como en el sistema administrativo dificultando así la toma de decisiones estratégicas que le permitan determinar el rumbo futuro y la posición competitiva que esta posee, siendo esta la manera de potenciar el funcionamiento de la misma, y el fortalecimiento del servicio crediticio.

2.- Esta empresa se encuentra en la etapa de Cobranza en desarrollo, las debilidades que presenta en la actualidad el departamento de crédito y cobranza es que no cuenta con el personal suficiente para realizar efectiva gestión de créditos y una falta de capacitación permanente respecto a cobranzas.

3.- Otra conclusión a la que hemos llegado es que el área de crédito cuenta con una falta de actualización de la base de datos de los clientes, falta de mecanismos de gestión de cobranzas y falta de ayuda de los clientes que no pueden cancelar sus cuotas pendientes.

RECOMENDACIONES

- 1.- Como la empresa no tiene la experiencia necesaria en el otorgamiento de créditos por los servicios que presta, se recomienda contratar empresas especializadas quienes puedan liderar la capacitación al personal, e inclusive llevar cursos de especialización para algunos profesionales clave.
- 2.- Se recomienda contratar personal capacitado para que pueda analizar y reportar de manera más oportuna las cuentas por cobrar con exceso de días de vencimiento, hacer el seguimiento a los clientes y ayudar a tomar la iniciativa de control en la cobranza.
- 3.- Se recomienda actualizar de manera mensual la lista de clientes, separando de acuerdo a las categorías asignadas, para esta investigación lo más recomendable sería separar los morosos en cada periodo.

BIBLIOGRAFÍA

Berk J., Demarzo. P. (2008). *Finanzas Corporativas*. México: Pearson.

Gitman L., Zutter. C. (2012). *Principios de Administración Financiera*. México: Pearson.

Van Horne. J., Wachowicz. J. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Pearson.

WEBGRAFÍA

- http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/Tesis/Basic/chirinos_rm/chirinos_rm.pdf
- http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/347/1/UCEDA_LORENA_VENTAS_CREDITO_MOROSIDAD_CLIENTES.pdf
- <https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/24989/1/TRABAJO%20FINAL%20DE%20GRADUACION%20C3%93N.doc>
- <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/292/1/T-ULVR-0250.pdf>
- <http://www.farem.unan.edu.ni/investigacion/wp-content/uploads/2015/04/1-Principios-de-Administracion-Financiera-12edi-Gitman.pdf>
- <https://www.inei.gob.pe/estadisticas/indice-tematico/communications/>
- <http://flx.com.pe/nosotros/>
- <http://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias>
- <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Estudios-Economicos/11/Estudios-Economicos-11-4.pdf>
- http://elcomercio.pe/economia/peru/morosidad-bancaria-bajo-236-junio-segun-asbanc-noticia-1743793?ref=nota_economia&ft=mod_leatambien&e=titulo
- <file:///C:/Users/Usuario/Downloads/8932-31024-1-PB.pdf>
- <http://es.xfinity.com/resources/internet-service-providers.html>

- <https://www.inei.gob.pe/prensa/noticias/poblacion-que-utiliza-internet-incremento-frecuencia-de-uso-8275/>.
- <http://www.eltiempo.com/tecnosfera/novedades-tecnologia/penetracion-internet-en-el-mundo/15876816>